

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap praktik penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh bu Eneng dengan agen-agensya, dan telah penulis jabarkan terkait hasil penelitian pada pembahasan diatas, maka penulis telah mengambil kesimpulan, sebagai berikut:

1. Praktik penjualan dengan sistem konsinyasi yang dilakukan oleh bu Eneng atau yang biasa dikenal dengan istilah *ngampas* ini diawali dengan adanya kesepakatan antara kedua belah pihak, yang mana kesepakatan tersebut dilakukan secara lisan. Selain itu dalam prakteknya terjadi dua cara dalam hal kesepakatan, yang pertama yaitu kesepakatan yang dikemukakan oleh bu Eneng, dan yang kedua adalah kesepakatan yang diinginkan oleh agen. Mekanisme yang diinginkan bu Eneng dalam penjualannya yaitu dengan menitipkan produk kepada agen, kemudian pembagian komisi atau pembayaran dilakukan pada saat seminggu setelah produk sudah ada yang terjual. Sedangkan mekanisme yang dikehendaki oleh agen yaitu pembayaran dilakukan diawal pada saat bu Eneng mengirim produk secara keseluruhan sesuai dengan jumlah produk yang seharusnya, tidak menunggu seminggu kemudian, atau pada saat produk habis terlebih dahulu. Namun sejauh ini dalam pelaksanaannya dalam beberapa agen tetap menyepakati ketentuan pertama. Namun, dari kedua ketentuan tersebut yang sesuai dengan konsep konsinyasi adalah ketentuan yang dikemukakan oleh bu Eneng. Dipandang dari kedua kesepakatan tersebut, dari segi pembagian komisi tetap sama besarnya, yaitu pendapatan untuk bu Eneng sebesar Rp. 10.000, dan komisi untuk agen sebesar Rp. 2.500. Sehingga dapat

penulis pahami *fee* yang didapat agen dari hasil kerjasama konsinyasi ini berasal dari penjualan produk yang sudah ditentukan sebelumnya. Hal ini sesuai berdasarkan pada kesepakatan para pihak. Komisi ini berlaku untuk berapapun jumlah penghasilan dari produk yang terjual, yang ditentukan bahwa tetap komisi untuk agen adalah sejumlah Rp. 2.500.

2. Pada praktiknya, penjualan dengan sistem konsinyasi yang dilakukan oleh bu Eneng dengan agen-agen adalah jual beli dengan barang milik bu Eneng yang kemudian dijual oleh agen kepada konsumen. Dengan begitu agen melakukan suatu transaksi jual beli dalam keadaan barang bukan miliknya sendiri. Yang mana seharusnya dalam Islam ini tidak diperbolehkan. Namun dalam hal penjualan konsinyasi yang berlandaskan kesepakatan antara para pihak, serta terdapatnya izin berupa penitipan hingga terbentuknya pemberian amanat dari bu Eneng sebagai pemberi amanat, oleh sebab itu barang tersebut menjadi milik yang tidak sempurna bagi agen, sehingga menyebabkan penjualan ini sah untuk dilaksanakan karena merupakan penerapan dari akad *wakalah*, dan praktik ini disertakan dengan adanya pemberian komisi sebagai bentuk imbalan atas prestasi yang dilakukan agen, sehingga berdasarkan kajian secara menyeluruh akad yang digunakan dalam praktik konsinyasi ini adalah akad *wakalah bil ujrah*, hal ini disandarkan pada KHES serta Fatwa DSN-MUI No: 113/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Wakalah Bil Ujrah. Komisi atau imbalan dalam hal ini seperti yang dijelaskan diatas keduanya baik adanya pembayaran diawal atau dikemudian sama dalam jumlah besaran nominal yang diterima oleh agen yaitu Rp. 2.500. Sehingga ketentuan yang dibuat oleh bu Eneng dan agen terkait komisi sudah sah secara syara' tanpa melanggar isi kesepakatan.

B. Saran

Berdasarkan dari pengkajian hasil penelitian dilapangan maka penulis memberikan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi masyarakat maupun penulis sendiri, yaitu sebagai berikut:

1. Dalam melakukan akad *wakalah bil ujah*, kedua belah pihak perlu sekali memahami dan menaati peraturan-peraturan yang telah disepakati tidak mengingkari sehingga tidak terjadi adanya perselisihan dikemudian hari. Serta bagi produsen dalam memberikan upah harus secara jelas dan rinci pada saat akad, dan pengamanat memahami secara benar dan teliti dalam melaksanakan perhitungan persentase yang sesuai.
2. Bagi Komisioner agar dapat menjalankan kesepakatan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak pada awal transaksi penjualan dengan sistem konsinyasi ini terjadi yaitu dengan memenuhi segala aspek dalam kesepakatan tersebut. Selain itu dalam hal kerjasama antar *consignor* dan *consignee* dalam hal penetapan harga jual produk agar lebih terbuka untuk mempertimbangkan pendapat serta keinginan masing-masing pihak. Sehingga terjadi kerjasama yang baik dan saling menguntungkan.